

# TeamBank stemmt sich gegen den Markttrend

Ratenkreditbestand legt zu – Produkte mit Selbstbedienung – Vertrauen auf Schufa-Geschäftsführung bei neuer Strategie

Die TeamBank kann bei Krediten und Kunden gegen den Trend zulegen. Seit Herbst gibt es die Plattform Genoflex, die auch Angebote der Konkurrenz vermittelt. Bei der Verbraucherauskunftei Schufa, wo die TeamBank ihren Anteil aufstocken will, vertraue man auf die Geschäftsführung bei der Entwicklung einer neuen Strategie, betont TeamBank-Chef Frank Mühlbauer im Gespräch mit der Börsen-Zeitung.

Von Silke Stoltenberg, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 23.2.2022

Der Ratenkreditspezialist TeamBank hat sich im vergangenen Jahr besser als die Konkurrenz entwickelt. Wie Vorstandsvorsitzender Frank Mühlbauer im Gespräch mit der Börsen-Zeitung berichtet, wuchs der Kreditbestand im vergangenen Jahr um 1,7% auf knapp 9 Mrd. Euro. Zugleich aber schrumpfte der Gesamtmarkt in Deutschland um 1,1% auf 176,4 Mrd. Euro (per Ende September 2021) und in Österreich um 0,1% auf 12,7 Mrd. Euro (Ende 2021). Vor allem in Österreich kam das Nürnberger Institut voran und weitete seinen Marktanteil von 8,4 auf 10% aus. In Deutschland blieb der Anteil konstant bei 4,3%. Wegen zusätzlicher Investitionen in IT und Data Analytics blieb indes das Ergebnis vor Steuern mit 151,3 Mill. Euro um 1,5% hinter dem Vorjahr zurück.

„Wir waren davon ausgegangen, dass sich der Konsumstau allmählich auflösen würde, aber dann kamen weitere Pandemiewellen, vor diesem Hintergrund haben wir ein ordentliches und gutes Jahr gehabt“, sagt der 58-Jährige, der die Tochter der DZ Bank seit April 2019 führt. Üblich ist, dass die Konsumentenfinanzierung um 3 bis 5% jährlich zulegt. Der im vergangenen Jahr geschrumpfte Bestand ist also sehr ungewöhnlich.

„Das Segment der Konsumentenfinanzierung ist ein hochattraktiver Markt, ein Viertel der Bankenerträge im Privatkundengeschäft stammen aus diesem Segment“, führt Mühlbauer aus, der schon Chef der Volksbank Niederrhein war und zwischenzeitlich dem Aufsichtsrat der Team-

Bank angehörte. Weitere Stationen waren unter anderem der Chefposten der WL Bank und nach der Fusion der Münsteraner mit der DG Hyp zur DZ Hyp deren Co-Chef. Die Genossenschaftsbanken sind im Ratenkreditgeschäft vergleichsweise schwach aufgestellt mit einem Marktanteil von 12%. In anderen Geschäftszweigen sind ein Viertel bis ein Fünftel Marktanteil üblich.

## Mehr Eigenverantwortung

Im vergangenen Jahr forcierte die TeamBank die Digitalisierung ihrer Produkte, damit diese für Kunden einfacher und bequemer werden. So können die Kunden mittlerweile den Kreditvertrag komplett digital daheim auf dem Sofa abschließen, was Papier spart und die Prozesse bei den genossenschaftlichen Partnerbanken beschleunigt. Die gesteigerte Nutzung dieses Kanals hat 2021 mehr als 9 Millionen Seiten Papier gespart, hat die TeamBank ausgerechnet. Bei bestehenden Verträgen können die Kunden mittlerweile eigenständig ihre Darlehen verwalten, etwa Daten ändern. Die Self-Service-Quote stieg im zurückliegenden Jahr um 12 Prozentpunkte auf 57%.

Mehr Eigenverantwortung steht auch im Zentrum des Kreditangebots Finanzreserve. Hier wird dem Kunden bei Kreditabschluss ein zusätzlicher Beitrag bis zu 25 000 Euro als



Frank Mühlbauer

Finanzrahmen zur Verfügung gestellt, den er bei Bedarf sukzessive abrufen kann. Bei einem Fünftel des Neugeschäfts von 3,1 (i.V. 2,8) Mrd. Euro werde bereits die Finanzreserve mitbeantragt.

An die Partnerbanken in Deutschland wurden stabile 255,7 Mill. Euro an Provisionen ausgeschüttet. An die österreichischen Institute gingen 49,1 Mill. und damit ein Viertel mehr. 90% der deutschen Genossenschaftsbanken arbeiten mit der TeamBank zusammen. In Österreich sind es alle Volksbanken und mehr als jede dritte Raiffeisenbank.

## Angebote der Konkurrenz

Aus dem Kreise der Partnerbanken stammt auch der Wunsch nach einem seit Herbst laufenden Pilotprojekt namens Genoflex. Über die mit der Hypoport geschaffene Plattform, an der derzeit ein Dutzend Ortsbanken mitwirken, können Ratenkredite von anderen Anbietern vermittelt werden, wenn nach Abschluss der Beratung der Kunde keinen Easycredit-Abschluss möchte oder aus diversen Gründen diesen nicht angeboten bekommen kann.

Den Banken sei wichtig gewesen, dass die Kunden nach dem Beratungsaufwand den Abschluss auf jeden Fall bei den Genossenschaftsbanken tätigen, auch wenn es dann ein Ratenkredit eines Konkurrenten wie beispielsweise der Targobank oder Santander Consumer Bank sei. „Da Genoflex erst seit Herbst läuft, haben wir noch nicht hinreichend

Erfahrung, um den Erfolg beurteilen zu können, aber in einem nächsten Schritt wird der Kreis der mitwirkenden Pilotbanken auf 70 erweitert.“

Die Zahl der Kunden wuchs um 2,2% auf 984 000. „Wir hoffen, dass wir in diesem Jahr die Millionengrenze erreichen, die wir schon seit einiger Zeit im Blick haben“, gibt sich Mühlbauer optimistisch. Eine strukturelle Verschiebung führte dazu, dass sich der Provisionsüberschuss von –29,6 auf –1,4 Mill. Euro stark bewegte. Dies liegt daran, dass die Ausgaben für Suchmaschinenwerbung aus diesem Posten herausfielen und stattdessen dem Verwaltungsaufwand zugeordnet wurden. Grundsätzlich rührt das negative Provisionsergebnis daher, dass die Provisionen an die Partner ausgeschüttet werden. Dabei laufen die Bonifikationen über den Provisionsüberschuss und die Bestandsprovisionen über den Zinsüberschuss. Dieser zeigte sich stabil bei 492 Mill. Euro. Im Verwaltungsaufwand hinterließen die Umbuchung der Ausgaben für die Suchmaschinenwerbung und die Investitionen in die Digitalisierung ihre Spuren. Er stieg auf 289,1 (255,7) Mill. Euro.

Dadurch wurde die TeamBank auch bei ihrem Vorhaben zurückgeworfen, die Aufwand-Ertrags-Relation bis 2026 auf unter 50% zu drü-

cken. Stattdessen legte sie auf 58,2% zu gegenüber 54,6% im Vorjahr. „Auch wenn unsere Cost-Income-Ratio gut im Vergleich zu Universalbanken ist, die zwischen 60 und 70% liegen, haben wir nicht vor, auf diesem Niveau zu bleiben.“ Andere Ratenkreditanbieter haben bereits eine deutlich niedrigere Quote. Positiv entwickelte sich dagegen die Risikovorsorge. Da sich die Portfolioqualität verbesserte, verringerte sich der Aufwand trotz gestiegenen Kreditbestands von 59,3 auf 56,5 Mill. Euro. Die harte Kernkapitalquote verbesserte sich von knapp 12% auf 13,3%.

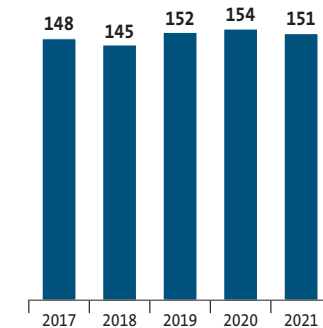
Der Blick nach vorn für den laufenden Turnus ist von Optimismus geprägt: „Die ersten sechs Wochen sind in diesem Jahr besser gelaufen als im Vorjahr, als sich Deutschland im Lockdown befand, das Neugeschäft erreichte fast 400 Mill. Euro. Ich bin optimistisch für 2022 und erwarte, dass die Lockerungen für mehr Konsum sorgen und sich auch das Problem der gestörten Lieferketten langsam wieder auflöst.“

## Hohe strategische Bedeutung

Mit Blick auf die Verbraucherauskunftei Schufa bestätigte Mühlbauer das Vorhaben, „mit einer Aufstockung unseres Anteils von derzeit 17,94% einen Beitrag für stabile Mehrheitsverhältnisse zu leisten, wir befinden uns hierbei in einem fortgeschrittenen Prozess. Die Schufa ist ein hochrelevanter Datenlieferant, der für uns von hoher strategischer Bedeutung ist“. Da die Banken-Anteilseigner gegenseitig Vorkaufsrechte haben, wenn ein Eigentümer verkaufen will, dürfte sich hiermit auch abzeichnen, dass der Finanzinvestor EQT keine Chancen auf die zum Verkauf stehenden Anteile von Société Générale hat. Während EQT ein Strategieplan für die Schufa in Sachen Verbraucher- und Datenschutz sowie Verbraucherrechte vorgelegt hatte, machte Mühlbauer klar, „dass wir dem Management unter der Führung von Tanja Birkholz vertrauen, ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Die Geschäftsführung ist für das Operative zuständig, wir als Anteilseigner im Aufsichtsrat geben Ratschläge“.

## Auf stabilem Niveau

Ergebnis der TeamBank vor Steuern und Gewinnabführung in Mill. Euro



© Börsen-Zeitung, Grafik: ben

Quelle: TeamBank

## TeamBank

Kennzahlen nach IFRS

in Mill. Euro	2021	2020
Ratenkreditbestand	8967	8818
Zinsüberschuss	492,0	491,6
Provisionsüberschuss	-1,4	-29,6
Verwaltungsaufwand	289,1	255,7
Risikovorsorge	56,5	59,3
Ergebnis vor Steuern	151,3	153,6
Bilanzsumme	10022	9285
Cost-Income-Ratio (%)	58,2	54,6
Kunden (Anzahl)	984 000	962 000
Mitarbeiter (Anzahl)	1 116	1 113

Börsen-Zeitung